



sabris aktiengesellschaft  
 Dr. Karl Friedrich Trespe  
 Carl-Zeiss-Str. 14-18  
 D-65520 Bad Camberg

Wir können zu der Veranstaltung im Juli 2015 nicht kommen, sind aber an den Produkten interessiert. Bitte rufen Sie uns an.

Wir sind an einer Folgeveranstaltung interessiert, bitte merken Sie uns vor.

#### Teilnahmegebühr:

Die Teilnahme an dieser Veranstaltung ist gebührenfrei.

#### Tagungsort:

**THE SQAIRE Conference-Center**  
 THE SQAIRE 12 – Am Flughafen  
 60549 Frankfurt am Main  
 phone +49 (0) 800 - 60 600 80

#### Hotelreservierung:

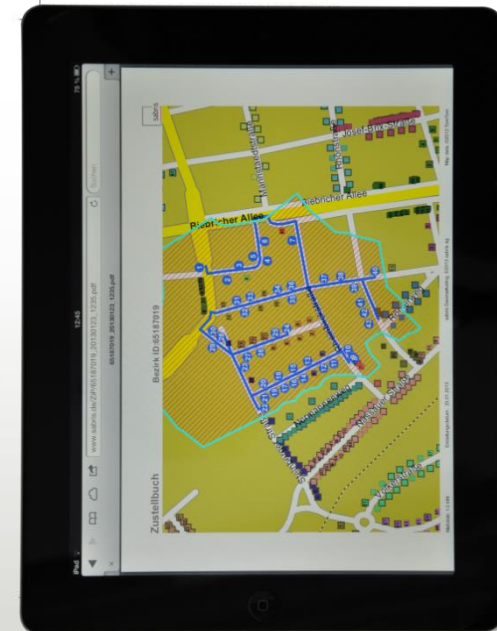
Wir sind Ihnen gerne bei einer Reservierung behilflich: k.kapour@sabris.de  
 phone +49 (0) 6434 90766-71  
 fax +49 (0) 6434 907669

#### sabris – Kontakt:

sabris aktiengesellschaft  
 Carl-Zeiss-Straße 14-18  
 D-65520 Bad Camberg  
 phone +49 (0) 6434 90766-71  
 fax +49 (0) 6434 907669  
 email: k.kapour@sabris.de  
 www.sabris.de

## sabris Geomarketing

- Ihr Weg zum Erfolg



**sabris-Branchentag – sabris online und cloud Lösungen**

**01. Juli 2015, Frankfurt**

### Hinweise zur Anmeldung:

Nach Erhalt der Anmeldung (Brief oder Fax 06434/907669) senden wir Ihnen eine Anmeldebestätigung zu.

- Ja, ich nehme am sabris-Branchentag am 01. Juli 2015 in Frankfurt teil.

Firma \_\_\_\_\_

Vorname Titel Name Abt. \_\_\_\_\_

Straße PLZ – Ort \_\_\_\_\_

Telefon Fax \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

Für weitere Teilnehmer bitte diese Einladung kopieren.

▪ **sabris ag - das Unternehmen**

die sabris ag ist ein Systemhaus mit innovativen Lösungen für Zeitungs- und Zeitschriftenverlage sowie Anzeigen-blätter. Zu den gängigen Vertriebs- und Anzeigensystemen entwickelt und vertreibt die sabris ag komplementäre/ergänzende Softwarelösungen. Wir beraten und betreuen Verlage mit einer Gesamtauflage von über 10 Mio. verkauften Exemplaren.

Unsere Produkte sind:

▪ **sabris Geomarketing**

zur Abonentengewinnung, zum Anzeigenverkauf, Kundenkartenanalysen, für den Prospekt- und Beilagenverkauf sowie zur Logistikoptimierung.

sabris bietet vorkonfigurierte und branchenspezifische Geomarketing-Produkte für Zeitungsverlage und Prospektverteilorganisationen. Einfaches Handling und kurze Einführungszeiten werden durch eine starke Branchenorientierung erreicht.

Die unterschiedlichen Fachdisziplinen Geomarketing und die IT der Verlagsbranche werden in den Lösungen der sabris ag miteinander verbunden.

Das geographische Informationssystem wird zur Querschnittsfunktion über wesentliche Verlagsbereiche.

▪ **sabris Honorarabwicklung**

SAP-ERP basiert, für die schnelle und umfassende Abrechnung freier und angestellter Redakteure, Anstrich-erfassung, Datenübernahme aus Redaktionssystemen.

**Tagesordnung 01. Juli 2015**

**sabris online und cloud Lösungen**

10.00 Anreise

10.30 Begrüßung

Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag

10.40 Gebietsplanung und -management (GuM)

Grundlagen der Gebietsdarstellung,  
Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag

11:40 Pause

12:00 Gebietsplanung und -management, Vom klassischen geographischen Informationssystem (GIS) zu GuM-Online in der Cloud,  
Timo Trespe, sabris ag

12:45 Mittagspause

13:30 Zustellinformationsportal (ZiP),  
Alexander Salewski, sabris ag

14:15 Warum die Cloud vor allem für kleine und mittlere Verlage interessant ist,  
Timo Trespe, sabris ag

15:00 Kaffee Pause

15:15 Prospekt-/Beilagenverkauf (PuB), von der manuellen Karte zur Belegung auf dem iPad,  
Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag

16:00 Veranstaltungsende

**sabris Geomarketing und**

**sabris online Produkte**

▪ **Gebietsplanung und -management - GuM**

zur komfortablen Gebietsplanung für Abos, Post und hybride/duale Zustellung, auch als Dienstleistung, Logistikanalyse, Bezirksbewertung, Wegstrecken-, Zustellzeit- und Stundenlohnermittlung für Tageszeitungen, Anzeigenblätter und Direktverteilung,

▪ **Zustellinformationsportal - ZiP**

online Paketinformationen vorab mit tagesaktuellen Lauflisten und Karten

▪ **Vertrieb und Marketing - VuM**

zur Leserbestimmung, Abonentengewinnung, Werbeplanung und Werbeerfolgs-kontrolle mit autom. Berichtswesen

▪ **Anzeigenverkauf - AnZ**

zum Anzeigenvertrieb, Potenzialermittlung und Gebietsplanung, Kundenkartenanalyse

▪ **Beilagen-/Prospektverkauf - PuB**

zur Verteilgebietsauswahl, Auflagen-ermittlung und Angebotserstellung mit Karte, auf Knopfdruck aus Ihrem Vertriebssystem.

▪ **Verlagssystemintegration**

Interface zu Ihrem Vertriebs- oder Anzeigensystem (z.B. SAP ISM, VI&VA und HuP) für die stichtagsbezogene Datenübernahme und/oder den permanenten Update.

▪ **Geocodierung**

Integration eines Gebäudeverzeichnisses z.B. in SAP ERP, Anreicherung mit Koordinaten, Geoschlüsseln, Potenzialdaten

